

NICARAGUA
ARAP
Agriculture Reconstruction Assistance
Program

REPORTE CONSULTORIA DEL MERCADO DE
MANÍ EN NICARAGUA

Prepared by:
Simon Oosterman

Submitted by:
Chemonics International Inc.

For:
United States Agency for International Development
Managua, Nicaragua

Under RAISE IQC Contract No. PCE-I-00-99-00003-00
Task Order No. 802
December, 2000

ÍNDICE

- I. Resumen ejecutivo**
- II. Introducción**
- III. Comparaciones de costo y recomendaciones para mejorar**
 - A. Siembra**
 - B. Descascarado**
 - C. Transporte**
- IV. Mercados: oportunidades y amenazas**
- V. Acontecimientos mundiales**
 - A. Restricciones comerciales**
 - B. Nutrición**
 - C. Salud**
- VI. Conclusión**

I. RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo enfoca la situación general de competitividad de la industria de maní en Nicaragua y brinda posibles vías para mejorarla.

Los principales competidores de Nicaragua en los mercados mundiales son Argentina y la región occidental de Tejas en EEUU. Se hizo una comparación de los costos de siembra, descascarado y transporte en Nicaragua con los de esos lugares.

Costos de siembra	Tejas Occ.	Arg.	Nic.
Total \$ / Ha	1,350	590	900
Producción TM / Ha.	5.0	2.4	3.0
Costo \$ / TM	279	245	300

Estos costos son promedios aproximados pero muestran que hay posibilidad de mejorar en Nicaragua. Al hacer comparaciones más rigurosas se puede ver que los siguientes aspectos necesitan ser analizados: trabajo de campo / cosecha, semilla y químicos (fungicidas en particular). Utilizar Argentina como punto de referencia parece ser muy útil.

Es difícil determinar los costos de descascarado pues es información que pertenece al propietario. Sin embargo es muy posible que puedan compararse con los de los países en estudio pues todos utilizan los mismos procesos, incluso el mismo tipo de maquinaria; también son muy similares en términos de rendimiento. Sólo en los aspectos de almacenamiento y manejo es posible mejorar la eficiencia en Nicaragua. En EEUU y Argentina la utilización de bolsas es mucho más limitada y cada vez más común el embalaje a granel.

Los **costos de embarque** a Europa son muy similares desde Argentina y Nicaragua, y sólo un poco más bajos desde EEUU. En todo caso, están fuera del control de exportadores individuales.

La calidad ha sido la fortaleza del maní nicaragüense en los **mercados** mundiales. Es importante que el maní nicaragüense continúe cumpliendo con las normas sumamente estrictas de Europa en lo que se refiere a aflatoxina (al igual que otras especificaciones) y siga siendo plenamente competitivo en términos de costo. Se debe considerar seriamente el desarrollo de un mercado regional de maní. La asistencia internacional para desarrollar este mercado es una posibilidad realista.

En cuanto a los **eventos mundiales**, las **restricciones comerciales** resultantes del programa de maní de EEUU no van a cambiar antes de que la ley agrícola en vigor expire en el 2002. En ese momento, lo mejor que Nicaragua puede esperar es adquirir las cuotas existentes de producción. La realización de que muchos alimentos naturales, tradicionalmente considerados saludables, son muy nutritivos deberían beneficiar el consumo de maní. Es muy posible que en el futuro las normas de salud para los alimentos sean más estrictas. La oportunidad para Nicaragua es producir maní que se garantice libre de aflatoxina.

II. INTRODUCCIÓN

El propósito de este estudio es valorar la competitividad general de la industria de maní de Nicaragua en comparación con sus principales competidores en los mercados mundiales. La comparación debe reflejar las relativas fortalezas y debilidades. Al desarrollar las fortalezas y corregir las debilidades, la industria de maní de Nicaragua todavía puede crecer considerablemente y continuar contribuyendo al crecimiento de la economía nicaragüense.

A continuación identificaremos los aspectos que necesitan atención porque ofrecen oportunidades para mejorar la situación de relativa competitividad de la industria. Recomendaremos posibles medidas para capitalizar esas oportunidades.

Luego, abordaremos las posibilidades de ampliar los mercados para el maní nicaragüense y los problemas que pudieran surgir.

Por último, analizaremos algunos acontecimientos mundiales y posibles tendencias, y el impacto potencial del crecimiento de la industria nicaragüense de maní.

III. COMPARACIONES DE COSTO Y RECOMENDACIONES PARA MEJORAR

Los productores más grandes de maní en el mundo son (en ese orden): China, India, EEUU y Argentina. Sin embargo, en China e India el maní es considerado sobre todo una semilla oleaginosa. Cualquier producción de maní comestible para exportación parece ser un subproducto casual del principal empeño. Las exportaciones de estos países son tan pequeñas en relación con sus cultivos (menos del 5 por ciento) que podrían mantenerlas sin problemas, incluso en caso de substanciales reducciones en los cultivos. Asimismo, la decisión de exportar desde estos países parece ser más política que económica.

A causa de estos factores, los competidores reales que Nicaragua debe enfrentar en los mercados mundiales son EEUU y Argentina en particular. De modo que haremos las comparaciones de costos con estos dos países. En EEUU nos concentraremos en el occidente de Tejas, la región productiva más competitiva.

A. Siembra

Las cifras de costo y rendimiento a continuación están basados en los de un productor promedio en condiciones normales en el país (o región) de que se trate, de acuerdo con la información de que disponemos.

Costos de siembra de maní, \$ / Ha

CATEGORÍA DE COSTO	Occ. Tejas	Arg.	Nic.
Alquiler de tierra*	288	130	100
Trabajo agrícola	100	95	140
Semilla	125	90	150
Químicos (excl. fungicidas)	200	110	175
Fungicidas	0	0	0
Riego (por bombeo)	150	0	0
Cosecha	250	90	135
Transporte a la planta**	0	25	25
Secado	50	25	0
Reparaciones, depreciación, etc.	137	0	0
Admón. y supervisión	50	25	25
TOTAL	1,350	590	900

*Incluye riego en el occidente de Tejas.

** Los costos de secado en el occidente de Tejas incluyen transporte al punto de compra

Rendimiento, TM / Ha	5.0	2.4	3.0
Costo, \$ / TM	<u>270</u>	<u>245</u>	<u>300</u>

A juzgar por las diferencias en los costos de estas regiones, debemos tener en mente varios aspectos: las distintas regiones incluyen diferentes cosas en las categorías de costos (p. Ej. es posible que, por lo menos, parte de la categoría Reparaciones y depreciación de equipo esté incluida bajo trabajo agrícola en Argentina y Nicaragua); las condiciones físicas son bastante distintas (el occidente de Tejas es básicamente un desierto plano donde nada crece sin riego mientras Argentina tiene extensos campos planos fáciles de trabajar); se excluyó financiamiento de todas las cifras y todas son imprecisas.

Después de haber mencionado lo anterior, a primera vista parece ser que Nicaragua tiene algunas oportunidades de mejorar.

Es necesario analizar los costos más altos de trabajo agrícola y cosecha en comparación con Argentina pero es posible que puedan explicarse por los campos relativamente más pequeños y difíciles de trabajar en Nicaragua. (En comparación con el occidente de Tejas, los costos son más bajos una vez incluidos los de reparación y depreciación).

Argentina utiliza 80 / 100 producido localmente para una gran proporción de la semilla que se utiliza en el país además de cierta cantidad de semilla importada, lo cual reduce los kilos / hectárea y, por tanto, el costo / hectárea para la misma cantidad de semilla. Sin embargo, hay desacuerdo con respecto al impacto de este método en el rendimiento.

La mejor oportunidad se encuentra en el aspecto de químicos, en especial fungicidas. Los hongos no son un problema común en Argentina ni en el occidente de Tejas (demasiado seco), pero sí lo son en el sudeste de EEUU. En la Universidad de Florida se ha trabajado bastante en el control de enfermedades y hongos. Parece ser que el moho blanco puede ser controlado mediante la rotación y/o utilización de variedades resistentes de maní. Es probable que se pueda reducir el uso de fungicidas (muy caros) en Nicaragua.

Las altas temperaturas y baja humedad que son la norma en Nicaragua durante la época de cosecha causan pérdida de humedad a una tasa muy alta en el campo después de desenterrado el maní. La mayor parte del maní que se lleva a la planta de descascarado tiene un contenido de humedad bastante menor que el 9 por ciento estándar. La humedad perdida pudiera haberse vendido por el precio de maní. Además, el contenido tan bajo de humedad puede causar problemas en el procesamiento del maní. Por consiguiente, es probable que los compradores quieran negociar un descuento por la baja humedad del maní y de este modo incrementan las pérdidas. La utilización de los así llamadas **excavadores “tipo sandwich”** debe reducir la tasa de pérdida de humedad en los campos y amerita investigación.

B. Descas carado

Los costos de descascarado son muy similares en los países en estudio. Todos utilizan más o menos el mismo proceso e incluso el mismo tipo de maquinaria (hay muy pocos proveedores). Por supuesto que los costos de mano de obra son distintos; las mesas de recolección se utilizan cada vez menos en EEUU a medida que son reemplazadas por máquinas de clasificación más y más sofisticadas.

La información sobre los costos exactos del descascarado es propiedad de las compañías privadas y, por lo tanto, no se tiene acceso a la misma. Sin embargo, un buen cálculo podría ser alrededor de \$90 / TM del stock del productor sin incluir gastos de secado, lo cual es muy similar a los costos que la industria nicaragüense cobra al productor, además de sus márgenes de utilidades. Suponiendo que hay, por lo menos, un pequeño colchón en este costo, podríamos concluir que la industria nicaragüense es plenamente competitiva en este aspecto.

Asimismo, la producción, si bien varía año con año, es similar en los tres países, con una producción promedio de maní comestible de 72 por ciento.

La diferencia entre los tres países en el manejo y almacenamiento de maní del stock del productor es significativa. En EEUU, el maní es entregado a granel en los puntos de compra (sobre todo en vagones de secado) donde son probados, clasificados, pre-limpiados y, cuando es necesario, secados. Luego, son almacenados a granel en un almacén y posteriormente transportados a granel a las plantas de descascarado.

En Argentina, el maní llega, por lo general, en bolsas desde el campo y a veces a granel. Después de probado, clasificado, pre-limpiado y, de ser necesario, secado, se almacena a granel.

En Nicaragua, el maní llega en bolsas. Después de ser probado, clasificado, pre-limpiado y, de ser necesario, secado, se vuelve a poner en bolsas para almacenarlo en un depósito hasta que deba ser llevado a la planta de descascarado.

La eficiencia aumentaría considerablemente con el manejo a granel de maní del stock del productor. Las razones mencionadas para almacenar el stock de maní en bolsas eran control de insectos y preservación de identidad (I.P.) Debería investigarse si se puede lograr el control económico de insectos con el almacenamiento a granel y si un I.P. detallado es necesario, incluso útil.

Aunque en los depósitos a granel deberían instalarse cables de temperatura, es poco probable que la combustión espontánea sea un problema con el maní nicaragüense por su contenido de humedad, siempre y cuando se haya pre-limpiado.

C. Transporte

El maní es embarcado a Europa en bolsas, en contenedores. El costo de embarque varía con la demanda total de contenedores y número de contenedores vacíos que deben regresar a Europa o proveer al país de origen. Estos factores están fuera del control de los exportadores individuales.

A continuación se comparan los costos aproximados de embarque desde las regiones productoras en el occidente de Tejas, Argentina y Nicaragua a Europa:

Costos de embarque, \$ / TM

CATEGORÍA DE COSTO	Occ. Tejas	Arg.	Nic.
Flete nacional	35		
Flete marítimo	35	55	90
Tarifas portuarias, FOB		7	
Agentes aduaneros	}	}	}
Supervisores	}17	}13	}12
Preparación de contenedores	}	}	}

Certificado fitosanitario	}	}
TOTAL	87	105 102

Aparte de desarrollar una nueva modalidad de exportar maní (p. Ej. a granel) para la cual la economía no ha sido una razón de peso hasta el momento, los costos anteriores están determinados y tienen pocas oportunidades de mejorar.

IV. MERCADOS: OPORTUNIDADES Y RESTRICCIONES

Los mercados existentes de maní son abastecidos por proveedores tradicionales. Para que Nicaragua pueda ingresar a esos mercados, tiene que desplazar a estos proveedores tradicionales. Al intentar hacerlo, el volumen relativamente pequeño de sus exportaciones es tanto una ventaja como una desventaja. Por un lado puede colarse en el mercado “por debajo del radar”; por el otro, no es tan importante como para convertirse en una fuente alternativa “de peso”.

En su esfuerzo por penetrar en los mercados existentes, es imperativo que Nicaragua mantenga una calidad superior y sea plenamente competitiva en términos de precio. En el mercado europeo es muy importante que el maní nicaragüense continúe cumpliendo a cabalidad con la estricta norma que limita el uso de aflatoxina. El acceso al mercado de EEUU está regulado artificialmente en su totalidad por el sistema de cuotas. Sin embargo, la calidad sigue siendo “*conditio sine qua non*”.

Hay grandes oportunidades de abrir nuevos mercados en vez de dirigir esfuerzos a los que ya existen; no disgusta a los competidores y, por lo tanto, se ejerce menos presión en los precios. Por supuesto que se requiere inversión para desarrollar un mercado.

Para Nicaragua sugerimos el desarrollo de un mercado local y regional para mantequilla y / o salsa de maní.

En EEUU casi la mitad del maní se consume como mantequilla de maní, lo cual es comprensible si se toma en cuenta que el maní sólo se come de vez en cuando y como snack, mientras la mantequilla de maní se consume prácticamente a diario en sandwiches de “mantequilla de maní y jalea”.

Tanto el maní como la mantequilla y salsa de maní son muy nutritivos. Proporcionan calorías a través de su alto contenido de grasa insaturada que es saludable y constituye una excelente fuente de proteína, al igual que la mayoría de legumbres, además de tener un sabor muy agradable, y todo a un costo relativamente bajo. Como tal, el maní es un excelente complemento para los alimentos blandos, a base de féculas, como pan, arroz, mandioca, etc.

Como el pan en Centroamérica no es el alimento básico que es en EEUU, se recomienda que Nicaragua se concentre en desarrollar un mercado para salsa de maní en vez de mantequilla de maní. El punto de partida podría ser una salsa de maní que se utiliza mucho en la cocina de Indonesia e Indochina, la cual consiste básicamente en maní molido finamente y mezclado con leche de coco y especias. Se utiliza en sateh / satay y sobre arroz blanco, al igual que en diversos platillos. Se podría desarrollar una variación de esta salsa, adaptada al gusto centroamericano, que complemente el sabor de alimentos básicos a base de féculas de la región.

Como un producto de este tipo podría mejorar enormemente la situación nutritiva de los pobres en Centroamérica y no competiría con el maní de EEUU en los mercados existentes, parece muy factible obtener considerable ayuda internacional para una campaña orientada a desarrollar un

mercado. Es evidente que al mismo tiempo incrementaría la demanda de maní nicaragüense, lo cual ayudaría a rehabilitar la agricultura en zonas afectadas por el huracán Mitch.

V. ACONTECIMIENTOS MUNDIALES

A. Restricciones comerciales

La restricción comercial más importante para la industria de maní es el sistema de mantener los precios del maní de EEUU que incluye aranceles prohibitivos para las importaciones fuera de cuota y cuotas de importación muy limitadas, la mayor parte de las cuales están reservadas para Argentina. En la próxima ronda de la OMC, se supone que EEUU incrementará el acceso a sus mercados, pero en este momento no se ha acordado ninguna ronda y existen diferencias de opinión substanciales acerca de la agenda que pudieran retrasar su inicio por años.

Una oportunidad inicial de reforma vendrá cuando la ley de producción agrícola de EEUU expire en el 2002. La continua liberalización del comercio de maní con México, por mandato de NAFTA, y el temor de tener que abrir aún más el mercado nacional a través de una ronda posterior de negociaciones de la OMC le da cierto carácter de urgencia a la reforma del programa de maní. La forma que adopte esta reforma dependerá del partido político que esté en el poder en EEUU y el estado de la economía agrícola en general, en el momento en que se deba tomar la decisión.

El mejor resultado posible para todos los interesados sería la compra de los derechos de los tenedores de la cuota nacional. Organizaciones industriales nacionales y extranjeras junto con sus aliados deberían hacer labor de cabildeo para el establecimiento de un programa de apoyo al maní sin distorsiones comerciales, preferiblemente a través de la compra de los derechos de tenedores de cuota.

B. Nutrición

Después de un período durante el cual el consumo de casi cualquier tipo de grasa era considerado un peligro para la vida, otros puntos de vista más razonable están ganando terreno. Se reconoce que el consumo de muy poca grasa es dañino, que algunos tipos de grasa parecen no ser dañinos en absoluto e incluso son beneficiosos, y que otros no son dañinos para personas saludables en tanto el consumo sea moderado. Además, se reconoce que muchos alimentos naturales, tradicionalmente considerados saludables, contienen micronutrientes que tienen efectos muy beneficiosos para nuestro organismo. Ésta nueva visión se aleja de las exageradas y negativas creencias carentes de apoyo en contra del consumo de grasa e implica una tendencia hacia el aprecio por alimentos naturales lo cual debería beneficiar el maní y subproductos del maní. El Instituto del Maní en EEUU ha promovido la investigación para confirmar los beneficios de incluir maní y productos derivados del maní en la dieta.

D. Salud

Es muy probable que continúe la tendencia hacia una disminución de la tolerancia a sustancias potencialmente dañinas en los alimentos (carcinógenos en particular). En el caso del maní, esta tendencia significa que es muy posible que en algún momento se adoptará en el resto del mundo la estricta norma europea en contra de aflatoxina. Asimismo, brinda una oportunidad para que los productores que puedan “erradicar” la aflatoxina, p. Ej. garanticen que sólo producirán maní libre de aflatoxina, lo cual pueden lograr con el riego adecuado de todo el maní, puesto que la presencia de aflatoxina es resultado de la presión de la sequía durante la temporada de crecimiento del maní. Es muy probable que el inocular el suelo con una forma benigna (que no produce aflatoxina) de

Aspergillus Flavus pueda producir el mismo resultado. Se han hecho estudios sobre este proceso en EEUU y debería ser investigado.

Un pequeño número de personas son alérgicas al maní y pueden experimentar violentas reacciones que incluso puedan llevarlas a la muerte aunque sólo ingieran pequeñas cantidades de proteína de maní. Aunque se han emprendido estudios para eliminar el desagradable aminoácido (incluso a través de la modificación genética), solución que por el momento no está a la vista. Desafortunadamente, se puede decir lo mismo en cuanto al desarrollo de una vacuna que protegería a los afectados. Entretanto, los productores de artículos de consumo que contienen maní o están contaminados con maní deben prestar mucha atención para garantizar el correcto etiquetado de esos productos.

VI. CONCLUSIÓN

La industria de maní de Nicaragua se encuentra en una situación de bastante competitividad frente a sus principales competidores, EEUU y en particular Argentina. Hay varios aspectos que se podría mejorar. Sería recomendable investigar formas de reducir el uso de fungicidas al igual que el uso de excavadores “tipo sandwich” (**sandwich diggers**) para mantener la humedad. Asimismo, sería conveniente comparar los métodos de siembra con los de EEUU y Argentina. El manejo y almacenamiento del stock de maní a granel en lugar de bolsas debería mejorar la eficiencia.

Las principales oportunidades para que la industria de maní en Nicaragua tenga un crecimiento acelerado podrían surgir como resultado de estar en capacidad de garantizar la producción de maní libre de aflatoxina y por el desarrollo de un mercado local / regional que dé un valor agregado a los productos de maní.

Es probable que la reducción de incentivos financieros para la producción de maní en EEUU produzca, con el tiempo espacio adicional en el mercado mundial para el maní nicaragüense. Nicaragua (y todos) se beneficiarían con la eliminación o reducción de la distorsión de mercado provocada por EEUU.